CONVAINCRE ET VENDRE : NEUROMARKETING IMMOBILIER ET TECHNIQUES DE PERSUASION

WE-CAB556

½ journée (3,30 h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **130 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Utiliser les apports des neurosciences dans le marketing.
- Comprendre les mécanismes psychologiques et décrypter les comportements des clients.
- Influencer positivement pour transformer les prospects en clients.

NIVEAU & PUBLIC :

Les agents immobiliers.
Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S) :

Formateur : **Consultant spécialisé en marketing et Digital**
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

INTRODUCTION
Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - DÉCOUVRIR LE NEUROMARKETING
- Comprendre le fonctionnement du cerveau humain
- Identifier les déclencheurs et stimulis adaptés à l'immobilier pour capter l'attention et convaincre
- Utiliser les découvertes de l'eye tracking pour le site de son agence

II - INFLUENCER SON INTERLOCUTEUR
- Connaître des techniques historiques pour être persuasif en prospection
- « Profiler » pour vendre en décryptant les motivations de son interlocuteur
- Mieux comprendre les biais cognitifs en action pour les utiliser à son avantage lors d'une négociation

III - GÉNÉRER DES APPELS ENTRANTS POUR SON AGENCE IMMOBILIÈRE
- Utiliser le marketing sensoriel sur les photos des biens et en agence
- Comprendre le fonctionnement du circuit de la récompense et de la mémorisation
- Intégrer les neurones miroirs à sa communication immobilière

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION
+ RÉPONSE AUX QUESTIONS
+ REMERCIEMENT

Formation professionnelle FNAIM 2025 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.